

Wachstum der Roboexpert GmbH & Co. KG auf stabilem Fundament



»Hier habe ich nicht das Gefühl, die Planung der Finanzierung an einen Außenstehenden vergeben zu haben. Mein COMPEON-Berater hatte immer die Ziele unseres Unternehmens fest im Blick.«

Andre Kohlmann,
Geschäftsführer der
Roboexpert GmbH & Co. KG

Das Unternehmen

Die Roboexpert GmbH & Co. KG ist innerhalb weniger Jahre zu einem der größten Online-Fachhändler für Haushaltsroboter aufgestiegen. Im digitalin Shop vertreibt das Unternehmen Mähroboter für den Garten, aber auch Poolreinigungsroboter sowie Saug- und Wischroboter für die tägliche Hausarbeit – und greift dabei auf nahezu alle namhaften Markenhersteller in diesem Segment zurück.

Das Vorhaben

Als schnell wachsendes Unternehmen steht die Roboexpert GmbH & Co. KG immer wieder vor Herausforderungen. Vor allem die Zwischenfinanzierung von Waren ist für den Online-Shop ein wichtiges Thema. COMPEON-Advisory hat Roboexpert bei der Finanzierung des weiteren geschäftlichen Wachstums beraten und die erforderlichen Fremdkapitaltranchen beschafft.

Die Herausforderung

Der Online-Händler hat ein sehr erfolgreiches Geschäftsmodell am Markt etabliert und blickt auf ein beeindruckendes Wachstum in den letzten Jahren zurück. Dabei ist Roboexpert bereits in 8 europäischen Ländern tätig. Die zunehmende Beliebtheit der Haushaltsroboter beschert dem Unternehmen regelmäßig Umsatzschübe. Doch das schnelle Wachstum erfordert auch eine regelmäßige Zwischenfinanzierung der vertriebenen Waren. Die Größenordnung der erforderlichen Betriebsmittelfinanzierung erforderte eine Geschäftsbank, die mit dem operativen Wachstum mitwachsen kann und als langfristiger Partner zur Verfügung steht.

Die Lösung

COMPEON-Advisory startete einen umfassenden Finanzierungsprozess und stellte Roboexpert mittels Marktvergleich unterschiedliche Lösungsoptionen zur Finanzierung des zukünftigen Wachstums vor. Am Ende hatte sich eine Bank aus dem COMPEON-Netzwerk zu guten Konditionen und Rahmenbedingungen durchgesetzt, die Roboexpert gerne im Heimatmarkt als Kunden gewinnen wollte. Im gesamten Prozess fungierte das COMPEON-Advisory Team am Standort Düsseldorf als Intermediär und konnte die Wachstumsfinanzierung im Sinne der Roboexpert erfolgreich abschließen. In der Lage war, das Unternehmen als Ganzes wahrzunehmen, zu verstehen und gemeinsam einen Finanzierungsplan auf die Beine zu stellen, der auch für das weitere Wachstum Bestand hat.